



通威农牧订阅号

打造国内生食虾第一品牌！

通威“清水虾”精彩亮相第 28 届中国国际渔业博览会及中国国际水产养殖展览会

本报讯(通讯员 张子颜)10月29日,由农业农村部农业贸易促进中心主办的第28届中国国际渔业博览会及中国国际水产养殖展览会在山东省青岛市红岛国际会议展览中心开幕。通威农发旗下通威渔业科技有限公司、成都通威自动化设备有限公司、四川威尔检测技术股份有限公司携前沿技术、成熟产品惊艳亮相。通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠率团队现场参展参会,在洞察前沿动态的同时,也为通威渔业未来的转型升级探寻新路径。

作为亚洲领先的渔业专业展会,渔博会历来是行业发展趋势的风向标。展会现场人流如织,各种先进的食品生产设备、水产加工产品和养殖技术成果琳琅满目。作为国内水产行业领军者,通威展位科技感十足,以工厂化循环水对虾系列产品为主,融合了通威渔业、自动化及威尔检测的模式、技术与产品展示,吸引了众多观众驻足。现场派发的手册与文化刊物,更生动传递了通威的



通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠与展位工作人员合影留念

品牌理念与企业文化。

期间,郭董对展馆及各参展商进行了深入了解,就养殖技术、产品销售、设备设施、品牌打造等内容与各展位负责人深度交流。渔业科技创新已成为推动行业高质量发展的核心动力,通威将继续

续深耕绿色健康水产养殖,为消费者提供更多安全、优质的水产品。

作为全球率先布局工厂化循环水对虾养殖技术的企业,通威此次展出了三款成熟的对虾产品——“通威全程无抗活冻虾”“通威全程无抗海白

虾”和“通威可生食蝴蝶虾”。现场特请来专业厨师制作刺身、根据观众口味进行烹饪。展台前人头攒动,品尝过通威虾的观众纷纷点头称赞。

经测定,通威工厂化循环水养殖出的大虾,虾青素含量是普通对虾的

32倍。这些优质对虾的背后,是通威领先的工厂化循环水养虾技术。作为国内率先布局此养殖模式的公司,通威的科技实力成为关注的焦点。通威的工厂化循环水养殖模式,实现了养殖用水的高效循环利用。海水进入工厂后,通过7重过滤,实现水质的净化和管理,循环水换水率控制在5%以内,大大提高了养殖效率和产品质量。在养殖过程中,不仅养殖水质清澈,且全程无抗,仅使用通威科学配方的高蛋白专用饲料。这样养出的大虾,谷氨酸、甘氨酸、天冬氨酸等风味氨基酸含量超过普通虾,口味回甘明显,口感更加鲜甜、Q弹。

这不仅是一场产品的展示,更预示着一口水产养殖业的革命性道路。通威的工厂化循环水养虾模式,正引领着中国水产养殖业向科技化、智能化、绿色化的方向迈进。未来,通威将通过更多平台渠道、行业盛会,将更多健康安全的水产品带入千家万户,为国家粮食安全贡献力量。

东营市国资委党委书记唐新军莅临通威座谈交流

本报讯(通讯员 李心月)10月17日,东营市国资委党委书记唐新军莅临通威座谈交流。通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠热情接待并座谈。

会上,唐新军书记就东营市农业产业发展趋势及东营市城市建设发展集团有限公司产业情况等内容进行了简要沟通,并表示,此次前来交流收获丰硕、意义重大。通威作为行业内的标杆企业,无论是技术创新实力还是产业发展水平,均处于行业领先地位。从东营市渔业高质量发展的大局出发,希望双方合作共赢。

郭董表示,目前,中国乃至全世界都在发展设备化养殖,通威深耕工厂化循环水对虾养殖模式,该模式环境友好、发展前景广阔,代表未来养殖方向,并具备参与国际竞争的潜力。中国作为全球最大的虾类养殖、消费和进口国,对虾产业具有广阔的发展前景。该产业已形成从沿海向内陆延伸的布局,兼具环保与高产特性,值得通威持续加大投入。行业进一步发展亟须政府支持及头部企业引领。东营凭借其得天独厚的地质资源与区位优势,为工厂化循环水养虾提供了坚实的基础和广阔的发展空间。通威农发与东营市已有合作基础,未来,希望开展更加长远、广泛的合作,共同推动这一产业实现新发展、新突破。

绿色创新 数智赋能

四川威尔检测承办第七届饲料质量安全控制技术应用大会

本报讯(通讯员 石雪雪)10月16-17日,第七届饲料质量安全控制技术应用大会在四川省成都市召开。大会由中国农业科学院农业质量标准与检测技术研究所[国家饲料质量检验检测中心(北京)]主办,四川饲料工作总站、四川饲料工业协会、四川威尔检测技术股份有限公司承办。四川省农业农村厅副厅长向贵瑜、全国畜牧总站站长魏宏阳、中国饲料工业协会会长王宗礼等相关领导,通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠受邀出席大会。通威农发饲料管理部门、饲料质检体系、高校及科研院所、第三方检测机构相关人员及饲料生产行业从业者近500人参加此次大会。

大会聚焦饲料质量安全风险防范、饲料产品质量控制、新型检测技术



大会现场

研发、数智化赋能饲料质量安全等主题进行报告,旨在助力构建饲料质量安全新生态。

面对新时代要求,农业农村部畜

牧兽医局针对饲料质量安全重点强化了四方面工作:提高风险预警能力,依托国家饲料质检中心等全方位开展风险预警和隐患排查;强化检验检

测支撑能力,与检验检测单位、第三方检测机构、生产企业、政府部门等单位建立起一套行之有效的保障饲料质量

安全工作机制;提升科技创新水平和执法能力,发布一系列公告、颁布一批标准,维护饲料行业健康发展;提升行业的管理服务水平,建立新产品咨询服务机制、动态调整原料和添加剂目录、强化发酵饲料管理等工作。

“当前我国饲料行业呈现总量微降、结构优化、效益提升等特点。并且以创新驱动、结构优化、绿色转型的态势,在高质量发展的道路上稳健前行。”中国工程院院士李培武表示,保障饲料质量是保障农产品质量安全的关键环节,发展安全优质的饲料业是养殖业持续健康发展的物质基础。

中国饲料工业协会会长王宗礼,

全国畜牧总站站长魏宏阳,农业农村部畜牧兽医局饲料饲料草处一级调研员胡翊坤,中国农科院质标所农业环境污染物研究室主任、国家饲料质量检验检测中心(北京)副主任研究员王培龙等专家学者作主题报告。大会成果丰硕,通过数场高质量的报告和深入的交流研讨,推动了饲料质量安全风险防控能力的提升、绿色创新技术的落地应用以及数智化转型的进程,为共同构建更安全、高效、可持续的饲料产业新生态奠定了坚实基础。

四川威尔检测技术股份有限公司作为本次大会的承办单位,将继续秉持“创新价值 共赢未来”的理念,致力于成为“权威的世界知名检测机构”,持续为保障饲料质量安全、推动行业科技进步贡献力量。

通威农发育禽营销总监向阳赴海南通威指导工作

本报讯(通讯员 徐斌富)10月23日,通威农发育禽营销总监向阳赴海南通威指导工作。海南通威经营团队及市场干部现场参会,并围绕公司经营情况、四季度业绩冲刺计划及未来市场规划进行了专题汇报。

会上,海南通威公司总经理何联军详细汇报了今年1-9月的整体经营情况,客观分析了前期在市场环境严峻、行业普遍承压的背景下公司面临的挑战,在总部的关心指导下,公司各部门与总部相关部门上下高效协同,团队凝心聚力、沉着迎战,9月实现经营业绩的逆势突破,不仅提振了团队信心,也为四季度业绩达成奠定了坚实基础。

在认真听取汇报后,向总对海南通威团队展现出的顽强拼搏精神予以高度肯定,并组织公司干部团队重点对四季度量利的超越达成做了梳理、细化与分解,针对海南通威2026年工作规划中的难点与痛点,提出了新思路、新方法,为后续工作指明了方向。海南通威将以此次会议为新起点,凝聚团队合力,压实工作责任,把总部的关怀与期望转化为决胜四季度的强大动力,以坚定决心和高效执行,全力确保年度经营业绩的圆满达成,为2026年经营工作开好局、起好步。

西南民族大学动物营养学院师生一行莅临通威参观交流

本报讯(通讯员 李心月)为促进产学研深度融合,拓宽师生视野,了解行业前沿,10月28日,西南民族大学动物营养学院师生一行150余人莅临通威参观交流。

在集团体验中心,西南民族大学动物营养学院师生们通过数字化、科技化的展厅,对通威43年发展历程、绿色农业、绿色能源协同发展的产业布局,绿色农牧全产业链发展的实力与科研技术革新进行了深入了解,同时对通威饲料的质量效果、产品科技创新,及通威畜禽聚焦产品显性化优势打造,推出的优质方案和营养定制服务有了直观认识。

本次参观交流是学院教学体系中连接理论知识与实践的桥梁,旨在让动物科学专业新生更直观地接触和了解现代畜牧业的真实面貌,为后续的专业课程学习奠定坚实的感性认识基础。通威农发作为以饲料为主的综合农牧企业,始终承担引领并推动行业健康发展、打造行业共赢生态圈的责任。今后,通威农发也将进一步探索在人才培养、技术研发、成果转化等领域的校企合作,为实现农业强国目标贡献智慧和力量。



座谈交流

本报讯(通讯员 张子颜)10月16日,四川省绵阳市副市长古广华、绵阳市农业农村局局长叶强、富新镇党委书记叶畦一行莅临通威参观交流。通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠热情接待并座谈,通威渔业科技有限公司副总经理潘雪梅、通威农发行政部部长助理秦琦、投资发展部项目经理赖静波等参加座谈。

古广华副市长一行首先参观了集

团体验中心,通过科技化展厅,对通威绿色农业、绿色能源协同发展的产业布局有了初步了解,并对通威取得的成绩及发展理念表示赞赏。

郭董表示,中国水产养殖朝着集约化和规模化的方向发展是不可避免的,对虾作为高品质蛋白来源,拥有巨大的消费潜力和较短的养殖周期。目前,中国每年对虾的进口量已超过100万吨,市场供需缺口明显。然



合影留念

而,传统的对虾养殖主要集中于沿海地区,内陆城市的消费需求也较为旺盛。为此,通威已在绵阳开展相关技术研究,探索内陆对虾养殖新模式,填补消费缺口。作为四川省“1+1+8”建圈强链政策中水产产业链的链主企业,通威将搭建协同平台,聚合产业力量,积极履行责任,发挥桥梁纽带作用,衔接整合政府、科研院所、金融机构、上下游企业等各方资源,构建紧密协作的

水产产业生态圈,共同解决行业发展共性问题。推动“设施渔业+精深加工”双轮驱动,打通“养殖-加工-市场”关键环节,提升产业链整体效益。强化科技服务与标准输出,为企业及广大养殖户提供种苗、动保、养殖技术、病害防控等全方位科技服务支持。通威诚挚欢迎来宾前来考察指导,共谋发展。关于未来具体推进路径,也期待与大家共同探讨。

古广华副市长表示,绵阳市已对全域资源进行了系统摸排。作为一座工业起家的城市,在资源有限的条件下,如何发展高效农业成为重要课题。因此希望引入工厂化养殖模式,这与通威重点发展的工厂化循环水养虾方向高度契合。经参观通威东营养殖基地,了解到通威技术实力雄厚、布局前瞻,对双方合作充满信心,期待尽快达成合作,推动当地高效农业发展迈上新台阶。

锚定养殖需求 夯实服务效能

通威农发各片区,各分、子公司 1-9 月复盘总结会成功召开,助力养殖户降本增效



围绕进一步服务市场需求,助力养殖户降本增效的核心方向,10 月以来,通威农发各片区,各分、子公司陆续召开 1-9 月复盘总结会,全面梳理前三季度生产经营、业务推进的成果与经验,并深入分析市场动态与发展机遇,结合年度目标进一步明确四季度工作重点与推进路径,以复盘聚共识、以部署鼓干劲,为全力冲刺全年目标、圆满完成年度任务夯实基础。

记者 冯书遐 通讯员 张子颜 李剑 赵琼 洗展荣 赵珍珠 温碧婷



通威农发华南二区 1-9 月工作总结暨战秋冬工作规划会议合影留念

► 强化责任落实 助力经营发展

通威农发生产体系三季度工作复盘总结会成功召开

10 月 11 日,通威农发生产体系 2025 年三季度工作复盘总结会顺利召开。通威股份副总裁、通威农发总经理、通威农发党支部书记张璐现场参会并指导工作指示。通威农发生产总监赵诚、运营管理部部长宗伟、水产研究所所长米海峰、财务部部长雷文文、品管部部长董秀洪等相关板块负责人出席会议。

作为饲料产销旺季,自三季度以来,通威农发生产体系持续夯实基础工作。会上,生产综合组组长李剑对三季度的生产运营成本数据进行了通报,品管部部长助理易劲松、生产运营组组长管明军分别就工艺质量、投入产出进行了专题汇报,宾阳、南通巴大等公司相关负责人对三季度生产工作进行了汇报。

在各片区、各条线的业务支撑方面,宗伟部长表示,生产体系三季度业绩整体向好,专项工作推动初见成效,但也有部分公司仍需持续努力。米海峰所长表示,生产工艺控制标准要深度结合区域差异,一线生产部作为公司内部“铁三角”必须参与到公司经营当中,共同推动产品竞争力的提升。雷文文部长表示,要深化生产、财务体系的协同,以整体经营改善为导向,既要强化物资盘点、账务处

理的规范性,也要考虑一线的特殊性。董秀洪部长表示,生产和品管要共同推动精细化管理,需对部分业务流程进一步优化,在保障质量合格前提下兼顾成本控制。

在听取各片区、各条线汇报后,张总肯定了生产体系三季度在指标改善、质量控制以及专项工作的推进成果,并要求生产体系持续强化内控管理力度,在工艺质量方面,分析影响质量稳定的关键要素,深化根因、专项攻关、固化标准,杜绝重复发生。在符合质量要求的基础上,提升投入产出比,落实“三比”机制,以实现增效降本。同时,提高生产团队思想认识,对涉及红线、底线的合规履职问题必须坚守原则。强化责任落实,各级干部与员工必须深刻认识到生产业务差距的严重性和紧迫性,在管理过程中充分发挥主观能动性,对标优秀持续提升专业能力和管理水平,有效助力经营发展。

生产体系作为公司经营的重要组成部分,需把工艺质量稳定作为支撑经营发展的第一要务,在保障产品质量合格的前提下也将持续提升内控水平,打造领先行业的生产制造体系,以高质量、稳定的好产品,助力公司与客户共赢发展。



通威农发生产体系 2025 年三季度工作复盘总结会现场



通威农发预混料片区第二十八届片区会议顺利召开

► 提升标准化管理 打造高效能团队

通威农发预混料片区第二十八届片区会议顺利召开

在金九银十硕果累累的佳季,通威农发预混料片区第二十八届片区会议在广东预混料公司顺利召开。通威农发预混料片区总经理刘如芳、广东预混厂总经理冉龙田,及各部门负责人、片区采购员参加本次会议。

今年以来,混料片区持续深入推进阿米巴及深挖标准化,强化班组,激活团队。期间,刘总带领预混料团队前往广州参观学习智能发货设备,并邀请专业人士到广东预混料公司进一步对智能发货设备运用细节讲解,及现场规划评估实际操作的可能性,跟上时代发展,跟上社会智能化趋势,强化企业竞争力。

此外,刘总两次带领预混料管理团队深入广东预混料车间对现场管理工作

指导,交流学习,探讨如何把标准化做得更好,让员工自主发现问题并解决,有效维持标准化常态化。

在工作汇报环节,职能部门针对 1-9 月重点工作完成情况进行复盘及下期的工作计划进行汇报,包括年度各项指标完成情况、生产效率、安全管理、质量监督、成本把控、班组建设、团队激发、原料采购、智能化工厂、人效提升等内容有计划、有措施,并有成果输出。

刘总对各部门工作完成情况进行了总结及分析,并对后期工作做了明确的工作部署,并强调,两家预混料公司需多沟通交流,把各自优势发挥并传扬,相互学习,相互帮扶,共同进步,稳步推进各项工作,努力完成各项考核指标。



签署军令状,彰显“使命必达”的决心



赋能培训,夯实业务骨干营销能力

► 发挥主观能动性 提升综合竞争力

通威农发华东一区召开 1-9 月经营复盘及战秋冬经营规划会议

10 月 12 日,通威农发华东一区 1-9 月份经营复盘及战秋冬经营规划会议在淮安通威隆重召开。通威农发华东一区总经理冉龙田、华东一区各公司(营销)总经理、职能线总监及市场、财务、服务负责人,配方师等出席会议。

会议现场,连云港公司总经理杨英豪、淮安公司营销总经理陈文典、大丰公司总经理赖敏、江苏巴大总经理刘中波及扬州公司总经理杨晓峰分别作经营工作汇报。各公司总经理通过详细的数据分析,系统总结了 1-9 月阶段性经营成果、得失,并为战秋冬及 2026 年做好经营规划。在听取每家公司总经理汇报后,冉龙田总经理针对各公司痛点问题进行深入剖析,并提出可实施可落地的意见,为各公司后续工作开展指明方向。

与此同时,通威农发华东一区财务总监王俊杰通报了片区 1-9 月经营结果及效益分析,并在此基础上,作出“战秋

冬”期间经营规划。华东一区普水料配方总监冯硕恒、特种料配方总监孙永凯分别作产品竞争力分析报告,复盘“搏夏”工作成效,并挖掘“战秋冬”期间产品竞争力提升点。人力资源总监徐蒙蒙详细分析了片区人效、费效数据,要求各公司各市场分部全面落实通威农发降本增效要求,并提出“战秋冬”期间市场、人资配合做好优秀行业人才引进及团队盘点优化两大关键任务。生产总监张建勇复盘了 1-9 月生产情况,对“战秋冬”期间产品质量提出明确要求,强调保质保量,全力支持市场一线。

冉龙田总经理作重要工作指示及战秋冬动员时表示,各公司总经理要带领团队发挥主观能动性,面对复杂的多变的市场环境,要敢于主动出击,变被动为主动。希望大家以始为终,坚持质量方针,提升公司综合竞争力,一鼓作气,确保 10-12 月份完成年度销量任务及利润目标。



通威农发华东一区 1-9 月经营复盘及战秋冬经营规划会议合影留念

► 双轮驱动 打赢年度收官战

通威农发华南二区举行 1-9 月工作总结暨战秋冬工作规划会议

水产料战秋冬工作至关重要,是市场竞争与业绩冲刺的核心阶段,为充分激发团队活力,确保战秋冬目标达成,并为明年业务布局奠定基础,近日,通威农发华南二区 1-9 月工作总结暨战秋冬工作规划会议在揭阳通威圆满举行。通威农发华南二区总经理刘明锋、特种水产研究所所长陈效儒,水产市场部经理曾浩、冯宪斌,华南二区各职能总监、各公司营销总经理、市场业务骨干及以上人员参加本次会议。

为进一步夯实业务骨干们的营销能力,为华南二区注入秋冬战斗的“新动能”,在通威农发水产市场部对华南二区业务团队赋能培训环节,冯宪斌经理以“协同作战+市场洞察”为重点,向与会人员详细讲解了如何爆破核心市场,按营销实际需求定制学习化内容;曾浩经理围绕核心市场工作组建设与运营方面进行培训,有针对性地讲解了如何高效带动营销工作组战斗力。

华南二区水产服务总监黄斌杰在本次会议上针对片区搏夏工作进行了详细复盘,并挖掘战秋冬工作新的突破口,明确接下来业务方向。华南二区人力资源总监郑岳浩对片区人效费用进行通报,并表示,出于

经济形势严峻、行业内卷大环境下,各公司应切实践行通威农发厉行节约及费用控制要求,有效的人效管理能避免人力浪费,降低运营成本,让员工发挥出最大的效能,让企业的每一分钱都花在刀刃上。

华南二区各营销总经理分别就 1-9 月份总结及战秋冬规划工作进行逐一汇报,全面复盘过去工作重点难点,理清业务开展的动作思路,部署战秋冬各类营销手段,建立好专项服务工作机制,形成有效的攻坚格局。

此外,刘明锋总经理与华南二区各营销公司总经理签署军令状,及宣布战秋冬工作正式启动,并表示,营销是一个特殊的市场,且明年的市场会更难,因此,需要片区所有同仁一起付出最大的努力,夺取全面胜利。

本次战秋冬赋能启动会议的成功举办,不仅为华南二区战秋冬业务划定了“路线图”,更通过精准赋能让员工掌握了“工具箱”,凝聚起“上下一心、共战秋冬”的强大合力。会后,各部门将迅速行动,持续深化“战略+赋能”双轮驱动,并确保会议精神第一时间落地,抢抓秋冬市场机遇,全力以赴打赢年度目标收官战。



淮安通威召开 2025 年搏夏总结暨战秋冬规划会议

► 团结协作 击鼓催征再出发

淮安通威召开 2025 年搏夏总结暨战秋冬规划会议

10 月 10 日,淮安通威 2025 年搏夏总结暨战秋冬规划会议隆重召开。通威农发华东一区总经理冉龙田,市场各部门干部、后勤各部门干部及全体员工共 160 人参会。

会议伊始,各市场分部与后勤干部依次登台汇报 2025 年搏夏总结及战秋冬期间具体规划方案,在各位干部的身上,看到了黄沙百战穿金甲、不破楼兰终不还的决心。汇报结束后,会议进入庄重的军令状签署环节。各部门负责人依次上台,在全体参会人员的见证下,郑重签下秋冬目标军令状。落笔的每一笔,都是对目标的承诺;紧握的拳头,彰显着“使命必达”的决心,将现场攻坚氛围推向高潮。

“搏夏攻坚勇争先,战冬决胜志如钢!”此起彼伏的呐喊声响起,各团队身着统一着装,高举战旗,以嘹亮的口号、整齐的队形展现团队风采,充分展现了淮安通威团队“团结协作、迎难而上”的精神风貌,凝聚起上下一心的磅礴力量。

为表彰先进、树立标杆,本次会议特别对“搏夏”阶段表现突出的优秀团队与个人进行隆重颁奖。公司领导为获奖者逐一颁发荣誉证书与奖杯,台下掌声雷动,既是对获奖者的肯定,更是对全体员工的激励,进一步激发了大家创先争优的热情。

优秀代表发言环节,来自市场一线与生产后勤的代表分享了奋斗心得与经验。“把养殖户的难题当自己的难题,把客户的需求当行动的指令”,代表口中朴实的话语道出了通威人“质量为纲、用户为本”的初心,也让在场全员深受触动,坚定了攻坚克难的信心。

淮安通威副总经理陈文典结合行业趋势与公司实际作出工作指示,并表示,秋冬养殖期是决定全年效益的关键阶段,全体人员需延续“搏夏”期间的实干作风,以军令状目标为导向,将产品迭代与技术服务精准落地,在降本增效中打造差异化竞争力,用实绩践行“养殖效益最大化”的承诺。

冉龙田总经理首先肯定了“搏夏”阶段各部门的辛勤付出与显著成果,并表示,各部门要以始为终,坚持质量方针,提高综合竞争力。坚持以“做有心人,千难万事”的信念,与养殖户携手共赢,确保全年目标圆满达成,在高质量发展道路上稳步前行。

此次大会既是一次总结会,更是一次誓师会。淮安通威全体员工将以此次会议为新起点,凝心聚力、奋勇争先,在秋冬攻坚中书写新的业绩篇章。

星火育新锐 比武砺精兵

通威农发持续聚焦人才赋能,以综合能力提升筑牢高质量发展核心竞争力

人才梯队筑基,技能比武强能。近日,通威农发 2025 年“星火计划”采购经理后备梯队集训圆满落幕,来自各业务线的后备骨干通过采购策略拆解、供应链风险管控沙盘推演等实战课程完成能力淬炼。与此同时,华南一区 2025 年市场体系服务技能大比武成功举行,参赛团队围绕客户投诉应急处理、定制化服务方案输出等实操项目激烈比拼,以赛促学夯实服务功底。两场活动一“育”一“赛”,既为采购体系储备了专业后备力量,也锤炼了市场团队的实战服务能力,让人才成长的“硬成果”落地见效。

记 者 冯书遐
通讯员 韩 秀 胡芷君
陆海茵 刘欣培



华南一区 2025 年市场体系服务技能大比武圆满举行



华南一区 2025 年市场体系服务技能大比武圆满举行

聚焦采购核心 赋能后备培养

2025 年“星火计划”采购经理后备梯队集训圆满落幕

10 月 12-14 日,通威农发采购部与人力资源部学习中心携手,联合举办 2025 年“星火计划”之采购经理后备人才集训活动。当前,行业处于存量竞争格局,国际供应链因素又复杂多变,在此背景下,采购人员面临着更高的专业能力要求,以及沟通协同与问题解决能力方面的更大挑战。基于此,通威农发将持续致力于锻造高素质、专业化的采购管理人才队伍,进一步夯实公司供应链的核心竞争力。

与以往的培训相比,本次集训在内

容设计上实现了重大创新与深化,更加精准聚焦于原料专业知识及价值选择、关键验收及品质关注重点、技术与采购高效协同联动等核心模块的理解与应用能力,直击采购经理在原料领域履职时的关键痛点,旨在为后备人才未来的管理实践筑牢坚实根基。

集训现场气氛热烈非凡,互动频繁且积极。讲师团队采用案例分析、小组研讨、模拟演练等多样化的教学方式,将复杂的知识点讲解得深入浅出,引导学员主动思考、积极交流。参训学员们

全情投入,反响十分积极。

本次集训得到了采购体系、人力资源部体系领导层的高度关注与重视。相关领导亲自莅临现场观摩指导,对集训创新性内容设计、精心周密的组织筹备以及学员展现出的良好精神风貌给予了高度肯定。

领导们纷纷表示,希望参训学员能将此次所学、所悟带回各自的工作岗位,积极转化应用,切实提升专业技能和解决实际问题的能力,将培训成果转化为推动业务发展的实际成效,并对学

员返岗后的持续成长和能力提升寄予了厚望。

此次“星火计划”采购经理后备梯队集训的成功举办,不仅为采购体系关键人才梯队建设注入了强大动力,也为未来采购管理人才的持续发展以及公司供应链的优化升级奠定了坚实基础。我们相信,通威农发的后备人才们将以学践行、以干促长,在实践中锤炼硬本领、在成长中扛起新担当,早日成为支撑公司战略发展的中坚力量,为企业高质量发展注入强劲动能。



比拼现场,参赛选手全神贯注

强化服务能力 锻造营销“铁军”

通威农发华南一区 2025 年市场体系服务技能大比武成功举行

为落实通威“质量方针”,以养殖效益最大化作为工作目标,全面强化终端服务能力,锻造专业化、标准化的营销“铁军”,10 月 15 日,通威农发华南一区 2025 年市场体系服务技能大比武在通威特水中山竹排基地成功举行。华南一区人力资源总监彭继伟、水产服务总监孙雨出席现场,并为来自华南一区各产品线 17 名优秀代表加油鼓劲。

彭总致辞指出,在当前华南饲料市场竞争白热化的背景下,高品质的服务已成为抢占市场高地、赢得用户信赖的关键抓手,团队必须依托精细化的服务和专业技术,精准破解养殖痛点,将“实现养殖效益最大化”的理念落到实处,从而构筑起公司坚实的护城河。

孙总向选手们说明本次赛制规则,比赛紧扣终端服务场景设置“水质检测、抛网、样本体表检查及解剖、镜检、解决方案制作”五大赛项,全面覆盖塘口服务流程,评委团由片区各公司资深的服务经理组成,从操作规范性、技术准确性及方案有效性等多个维度对选手进行综合评定。

赛场上,选手们凝神专注、操作娴熟流畅。抛网项目中渔网划出的完美弧线,解剖台上精准的病灶定位,显微镜下的快速辨识以及解决方案里逻辑清晰地呈现,每一个竞技场景,均彰显出通威人追求卓越的职业素养。

经过多轮紧张激烈的技能交锋后,本次服务技能大比武比赛结果尘埃落定,

大会对脱颖而出的前三名选手予以表彰。孙总在总结讲话中对选手们的整体表现给予了高度肯定,同时指出在细节上仍有提升空间,希望大家赛后结合评委专业意见,针对不足之处持续改进提升。同时对前三名选手寄予厚望,期待他们在总部级赛事中再接再厉,展现华南一区的专业水准,勇夺更高荣誉。

本次服务技能大比武,不仅是技能比拼的擂台,更是经验共享与技能提升的平台。活动通过以赛代练、以练促战的模式,有效提升了业务团队的服务实战能力。其根本目的在于,持续打造一支技术过硬、响应迅速、深受用户信赖的业务团队,最终让每一位用户都能切身体会到通威专业化服务带来的价值与保障。



2025 年“星火计划”采购经理后备梯队集训合影留念

以赛会友 以技增收

揭阳通威漳州土塘第一届通威快虾模式颁奖典礼暨冬棚养虾高手比赛隆重举行



通威农发华南二区总经理刘明锋作主题分享



大会现场



活动现场,养殖户争相报名

本报讯 (通讯员 张子颜 江桂旋)近日,揭阳通威漳州土塘第一届通威快虾模式颁奖典礼暨冬棚养虾高手比赛成功举办。当天活动现场气氛热烈,500 余名行业精英、养殖户代表齐聚一堂,共同助力养虾业高质量发展。

揭阳通威深耕漳州精养土塘虾料市场十年,依托优质的产品与坚实的市场口碑,目前市场份额已占约 40%,持续引领区域产业提质增效。

以赛会友,以技增收;技术为基,质量为魂。会上,通威农发华南二区总经理刘明锋、通威农发华南二区特种料技术总监黄雄斌、通威农发海南海壹种苗市

场营销部(南方)区域市场经理韦寿贵、通威农发华南二区水产服务总监黄斌杰分别发表演讲,对公司和客户携手发展的历程、对虾行业养殖模式的变迁与策略应对、海壹种苗的进步、变化与核心优势、通威虾料助力养殖增效、通威快虾模式介绍和优秀效果等方面进行了集中展示,助力养殖成功。

将现场气氛推向又一高潮的,是对首届揭阳通威漳州土塘“通威快虾模式”比赛优胜者的隆重表彰仪式。经过激烈角逐,最终 6 位养殖高手凭借过硬实力脱颖而出,荣登领奖台。本次赛事特设“最低料比奖”和“最高亩产奖”两大核心奖项。经

统计,使用通威产品,更造最低料比 0.82,彰显精细化管理下卓越的饲料转化效率;最高亩产 5285 斤,成为单产突破的规模化养殖典范。

当获奖者名字响彻会场,获奖用户从嘉宾手中接过沉甸甸的奖牌时,全场掌声雷动,这不仅是对个人技术的至高认可,更是对“通威快虾模式”增效潜力最生动的诠释。同时,各养虾高手也通过视频方式分享了其高产、成功秘诀。

会议气氛在冬棚养虾高手赛报名环节被彻底点燃。养殖户们簇拥在报名台前,争先恐后递上报名资料,现场订货率达到了 68%。

据悉,冬棚养虾高手养殖比赛仍在火热报名中,凡漳州土塘养殖符合以下比赛条件均可报名参赛:

● 全程使用揭阳通威虾料(开口乐+其他料种);

● 配合通威工作人员定期跟踪和收集数据;

● 同意将养殖成果用于揭阳通威品牌宣传(如案例分享、视频拍摄等);

● 承诺做到客观真实,对养殖数据真实性负责

● 比赛时间:2025 年 9 月至 2026 年 3 月 30 日,数据统计截至 2026 年 3 月 30 日

● 评比标准:结合长速、料比、单亩利润三方面综合评比

● 奖项设置:

①特等奖(冬棚虾王)(1 名):奖金 ¥10888 元+豪华奖杯+荣誉证书

②一等奖(1 名):奖金 ¥8888 元+奖杯+证书

③二等奖(2 名):奖金 ¥3888 元+奖杯+证书

④三等奖(3 名):价值 2000 元的通威动保+证书

欢迎养殖户积极参赛,赢走大奖!

通威好模式 效益有保障

鲢鱼提速,草鱼高产! 通威模式精准赋能水产养殖降本增效



在水产养殖追求提质增效的关键阶段,鲢鱼的开花成活率与生长速度、草鱼的高产高效产出,始终是养殖户实现收益增长的核心关切。而通威农发正以针对性解决方案破解养殖痛点——针对鲢鱼养殖,其专属模式成为提高开花成活率与生长速度的增效关键;面向草鱼养殖,通威 361 超市鲢高产高效模式精准发力,为养殖户创收赋能。两大模式精准适配不同品类养殖需求,共同勾勒出通威农发助力养殖户降本增效的清晰路径。



■ 鲢鱼养殖,通威这套模式成为增效关键

广东地区鲢鱼养殖主要品种分麦鲢、泰鲢、土鲢等,根据卖鱼规格可区分为鱼粒养殖、鱼仔养殖两种模式。鱼粒养殖卖鱼规格为 2000-20000 尾/斤,市场开花成活率普遍在 20%-30%,甚至有部分养殖户成活率不足 10%。生长速度慢,市场行情变化快,如何提高开花成活率及生长速度成为养殖盈利关键点。鱼仔养殖卖鱼规格是 50-300 尾/斤,大多数池塘年产量在 1000-2000 斤/亩。如何提高鲢鱼生长速度,单亩产量是鲢鱼养殖增收关键。针对两种养殖模式,通威为养殖户提供精准增效方案,助力鲢鱼养殖增产增收。

通威鲢鱼高效开花方案:重点提高开花成活率及生长速度

- 第一步:自然条件下池塘暴晒 15-20 天,直至塘底出现 1-2cm 龟裂。使用生石灰 100kg/亩全池泼洒,清杂消毒。
- 第二步:放苗前 5 天,池塘加装围网,进水口使用 3 米长 60-80 目纱绢网进行过滤,进水 60-80cm,使用灭棉宝 0.3 斤/亩杀虫,菌毒宁 5 亩/瓶消毒,调节水体指标。
- 第三步:放苗前一天,使用通威酸爽 5 亩/瓶对水体进行解毒。
- 第四步:放苗当天,使用饵料多 2 斤/亩全池泼洒,培育水蛛,放苗时,控制氧包内外温差小于 3 摄氏度,选择上风口岸 2-3 米处放苗,密度 200-300 万尾/亩。
- 第五步:使用通威开口乐+308 粉料足量投喂,鱼苗达到 10000 尾/斤,使用通威 309 膨化破碎料进行投喂。
- 第六步:开花第 5 天注意镜检寄生虫,15 天后及时分筛过塘。

通威高效鲢鱼开花投喂模式

产品组合优势(331):开花提高存活率 30%,生长速度提升 30%(5-7 天),效率提升 100%。

目前,市场上粉料多以生粉为主,不宜消化,且营养指标偏低,浪费大,水质污染严重。通威开口乐根据鱼苗本质需求添加南极磷虾粉,营养全面且诱食好。超微粉、全熟化、悬浮工艺等产品优势,使鱼苗吃得到、吃得好,成活率更高。通威开口乐/308/309 营养水平高,膨化粉料及膨化破碎料比市场颗粒料适口性更好,更健康,使得鱼苗规格更均匀,生长速度更快。

高档料组合投喂提高生长速度及亩产量

鱼仔养殖放养模式较多,部分养殖户一次放苗一次起捕,部分养殖户一次放苗多次起捕后补苗,放苗密度在 10 万尾/亩-15 万尾/亩不等,放苗规格 2000-8000 尾/亩。很多养殖户在放苗后生长速度偏慢,一个月甚至一个多月卖鱼 1 次,且规格偏小,池塘产量低,料比高,资金周转压力大。

在饲料产品选择时,目前多数以中、低档颗粒料为主。通威在鱼仔养殖过程中推荐使用高档颗粒料 310+ 高档膨化料 651 进行组合投喂。

其中,特别是泰鲢养殖过程中,在日常投喂 310 颗粒料同时建议添加 651 膨化料 20-30%比例进行投喂,水体上层、下层均可摄食,同时能够让大规格鱼仔尽快上市,减少存塘量,提高生长速度及池塘产量。

养殖中后期,投喂量较大,残饵、粪便积累较多,通威改底套餐(底好+靓底菌好)2 次/月,交替使用,改善池塘底质环境。同时定期使用通威渔乐拌料投喂进行寄生虫预防,减少损耗。

■ 通威 361 超市鲢高产高效模式助力养殖增效

2025 年珠三角草鱼价格迎来近 4 年巅峰时刻,养殖户迎来增收良机。如何抓住目前高价鱼窗口期,早卖鱼、多卖鱼,关键在于“抢时间、降成本、提产量、增效益”。通威 361 超市鲢养殖模式,称为养殖户增效降本的关键因素。

草鱼养殖痛点:当前行情虽好,但诸多瓶颈制约养殖户抓住机遇。

①加不上料,车速慢。池塘水质差、鱼体弱导致投喂率普遍偏低,想投料但喂不下去。饲料用于增重比例低,生长缓慢,养殖周期被迫拉长。

②底质差、水质差、藻相失衡,氨氮亚盐长期偏高,导致池塘疾病高发。水体肥力不足,水质浑浊,藻类生长不良,影响溶氧和物质循环,限制养殖潜力。

③虫害肆虐,损失惨重。频繁杀虫破坏水质,引发鱼群应激,抑制生长、推高料比。鱼体免疫力下降,病害高发(如草鱼“老三病”),损耗加剧,成本居高不下。

④鱼体亚健康隐患大。肝胆功能异常、慢性肠炎普遍,为爆发性疾病埋下伏笔,威胁养殖安全。代谢消耗增加,料比升高,错失高价窗口,效益大打折扣。



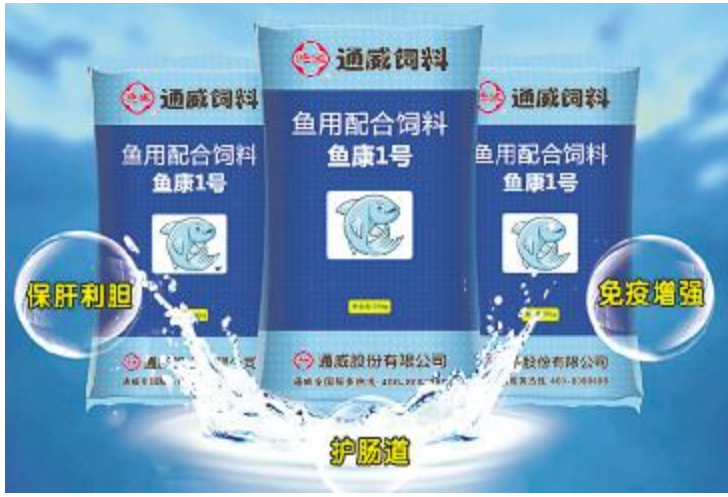
通威鲢鱼 133 模式 - 上			
第一阶段(麦苗)		第二阶段(麦苗)	
开花时间 4月初(30天)	放养密度 头养250万尾/亩 苗种规格 15-20cm(4-5斤/尾)	开花时间 6月15日	放养密度 头养250万尾/亩 苗种规格 15-20cm(4-5斤/尾)
4月1日	5.20	6月1日	5.20
4月10日	5.27	6月10日	5.27
4月20日	5.3	6月20日	5.3
4月30日	5.10	6月30日	5.10
5月10日	5.17	7月10日	5.17
5月24日	5.24	7月24日	5.24

通威鲢鱼 133 模式 - 下	
养殖品种	泰鲢/巴西鲢/白鲢
开花时间/密度	8月初 实际250万尾/亩
过塘时间/密度	8月底 实际20-25万尾/亩
投喂餐数	建议3餐,水质恶化期间2餐
投喂率	1. 鱼花阶段(开花前7天): 100万花增5斤(开口乐/308粉料+饵料多喂50%) 2. 鱼花(开花第8天) - 过塘: 20%-15% (308粉料/309破碎+饵料多投喂8-2) 3. 过塘 - 1000尾/斤: 15%-10% (310+饵料多2斤/亩天) 4. 1000尾/斤 - 1000尾/斤: 10%-6% (310+651+饵料多2斤/亩天) 备注: 巴西鲢的投喂率前期可适当下调5%,后期下调2%
出鱼规划	出鱼时间
	9.30
	10.10
	10.15
	10.20
	10.30
出鱼规划	出鱼规格
	1000尾/斤
	200尾/斤
	100尾/斤
	100尾/斤
	100尾/斤

通威361超市鲢养殖模式放苗情况					
放养品种	放养时间	放养规格	放养密度	起捕时间	起捕规格
草鱼	4月	0.5斤/尾	1000尾/亩	6-7月	2斤起
草鱼	4月	0.1-0.3斤/尾	1000尾/亩	7-8月	2斤起
草鱼	7月	0.5斤/尾	1000尾/亩	9-10月	2斤起
草鱼	9月底	0.5斤/尾	1000尾/亩	次年3-4月	2斤起
大头	4月	0.5斤/尾	50尾/亩	8月	3.0斤起
大头	8月	0.5斤/尾	50尾/亩	次年4月	3.0斤起
白鲢	4月	0.3斤/尾	30尾/亩	12-4月	4斤起
鲢鱼	4月	100尾/斤	2500-3000尾/亩	12-1月	0.2-0.3斤
鲫鱼	5月	40-50尾/斤	700尾/亩	次年5-8月	0.8斤起

破局之道

通威 361 超市鲢高效养殖模式



通威361超市鲢养殖模式投喂管理				
时间节点	投喂策略	春季(3-5月)	夏季(6-10月)	秋冬季(11-2月)
投喂策略	投喂策略	足量喂,保健康	足量喂,保健康	足量喂,保健康
产品组合	产品组合	152+鱼丰宝或鱼康一号	152+1032+鱼丰宝或鱼康一号	152+1032+鱼丰宝或鱼康一号
产品组合	产品组合	投喂率	2.5-3%	2-3%

● 增效逻辑:养殖效益=草鱼产量x(销售价格-养殖成本)+杂鱼利润提升养殖效益主要途径。通过轮捕轮放提高鱼塘利用率,提升草鱼产量,增加出鱼批次、减少死亡。错开卖鱼高峰、赶行情,提高草鱼销售价格。增加大头、鲢鱼、鲫鱼产量提高杂鱼利润。

● 通威 361 超市鲢养殖模式:一年养殖三批草鱼,全年草鱼亩产 6000 斤以上,全年刮鱼 6-7 次,单亩杂鱼产量 1000 斤以上。

● 投喂策略:提料档、保投喂率、定期保健、保证有效投喂天数(25 天)。

● 模式增效方案一:用好料、用足量、提长势、增产量、降料比。

用好料:通威超市鲢 152 高档料,精准营养配比,消化吸收率高(蛋白消化率 90% 以上)、鱼健康、长速快、料比低。高档料虽单包价格略高,但显著降低料比和斤鱼成本,大幅缩短养殖周期,赶行情能力极强,综合效益远超低档料。

用足料:以初始放苗 1 斤/尾,长到 2.5 斤来算,

投喂率增加 1 个点,单批鱼养殖周期缩短 1 个月以上,可增效 5000 元/亩。

● 模式增效方案二:“两改一保”打造健康生长环境。水质清爽稳定,鱼体强健,投喂率显著提升(可达 2.5% 以上),长势加快,提前出鱼抢高价,提产降损增效益。

改底(速消/底好/靓底菌好):快速分解池塘底部残饵粪便,消除氨氮、亚盐、硫化氢等毒素,从源头改善底质。

改水(可乐乳+复合芽孢+黄金肽发酵扩培):高效调水、稳水、培藻,快速构建优良藻相菌相,提升水体自净力与溶氧,提升杂鱼产量。

保健(鱼丰宝或鱼康 1 号):内服增强鱼体免疫力,保肝护肠,减少应激,提高抗病力。7 天修复肠道、14 天肝脏红润、21 天增强免疫力。

● 模式增效方案三:巧配杂鱼,增收“第二桶金”。科学套养鲢鱼、鲫鱼、鳊鱼(大头)等滤食性、底层鱼类。充分利用水体空间和饵料资源,亩产杂鱼超 1000 斤,额外增收数千元。

养殖故事

通威“健康养殖”理念 坚定践行者

在广东佛山三水生鱼养殖园,“坚哥”卢耀坚是个特殊的存在。四年前跨界进入水产行业,如今已实现年饲料销量 6000 余吨,串联饲料、养殖、流通全环节,带动百余养殖户稳定盈利。在生鱼行情持续低迷、行业洗牌加速的背景下,他为何能逆势成长?近日,通威华南一区特水产品线总经理周志志深入一线,对话这位“健康养殖”理念的坚定践行者。



“健康养殖”理念坚定践行者卢耀

跨界转型 从餐饮老板到生鱼产业链“关键先生”

“最初开餐厅认识汽配商,本想合作修车厂,阴差阳错却扎进了生鱼坑!”卢耀坚笑谈入行经历。2019 年试水养殖即亏损 80 万,让他意识到行业水深:饲料、养殖、流通环环相扣,单打独斗必死无疑。

痛定思痛,他开启全产业链布局:健康养殖方面选择优质健康的饲料,保证养殖全周期安全;建立鱼中团队,日均对接 50+ 收鱼商,帮助养殖户择机出鱼,实现精准流通;通过技术赋能,推广“10 个月养殖周期+控料管理”模式,降低病害风险。“农户赚不到钱,产业链就是空中楼阁。”卢耀坚的利他思维,让他在四年内凝聚超 200 户养殖群体。

健康养殖 用高性价比破解“低行情死结”

面对当前生鱼价格持续探底(中鱼仅 5.2 元/斤),卢耀坚算了一笔经济账:“鱼价行情虽然低迷,但使用通威饲料鱼健康度高、损耗低。去年部分用户使用其他品牌,虽然料便宜一些(但是出现大规模损耗料比高达 1.6 左右。而用通威的塘口,全程基本很少发病,零星发病的塘口在治疗过后也实现了成功养殖,头批鱼料比实现 1.05-1.15。即使鱼价行情低迷也有利润,整体来说通威综合成本要低 0.5 元/斤。

他特别强调三大健康管理核心:一是优质饲料。选用优质大厂饲料,保证养殖的安全性;二是科学投喂。像人吃饭七分饱,日投喂量控制在 1.5% 体重以下;三是及时止损。养不大的鱼越捞越亏,低于五成成活率立即出鱼。去年我强令一户死鱼塘口提前出售,挽回 30 万损失。生鱼养殖,活着才能等到黎明。

通威价值 稳定产品力成行业动荡期“压舱石”

在饲料同质化竞争加剧的当下,卢耀坚坚持主推通威的核心逻辑在于品质持续稳定,通威坚持高肉食性配方,鱼内脏健康度明显更优;同时养殖风险可控,如高温季诺卡氏病高发,通威料塘口发病率低 50%,药费节省 0.3 元/斤;引用客户案例则进一步佐证了同一批苗,喂通威“生鱼倍增”的塘口比普通料提前 15 天达到上市规格,料比低 0.2,多赚 4000 元/亩。

行业前瞻 集约化、品质化是唯一出路

谈及生鱼产业未来,卢耀坚观点犀利:“过去赌行情、拼密度的时代结束了。现在中鱼和大鱼价差达 4 元/斤,只有好料+好管理+好流通,养出大规格鱼才有溢价空间。”

他预判未来三大趋势:产能去化指 30% 高成本散户将淘汰;品质分级则是加工厂对条形、肥满度要求趋严;产业链整合,“饲料+流通”一体化服务商将主导市场。

“我的目标是把三水建成‘通威镇’!”卢耀坚指着塘口笑道:“让农户用可控成本养出高性价比鱼,才是产业链真正的护城河。”

在周志志看来,卢耀坚突围的本质是健康养殖理念的胜利:“当行业陷入价格厮杀时,通威始终聚焦产品本质,通过健康养殖的理念,帮助农户实现经营可控。让农户在鱼价低谷时守得住,高峰时赚得稳。这种可持续的竞争力,正是产业穿越周期的关键。”正如卢耀坚在镜头前朴素的诺言:“通威不变,我不变。能带着农户踏实挣钱的牌子,就值得坚持。”

